

自己の人気度とプレゼンテーション能力に対する 過小評価について

内 藤 誼 人^{*1}

Undervaluation of One's Own Popularity and Presentation Ability

NAITO Yoshihito

Abstract

Numerous studies in Europe and America have demonstrated that individuals tend to give overly positive evaluations of themselves when performing self-evaluations. Most Japanese people, however, exhibit self-derogation and modesty when asked to perform self-evaluations. In other words, they tend to evaluate themselves lower than others and do not overvalue themselves. The present study investigates the hypothesis that self-evaluations regarding an individual's own popularity and presentation ability are lower than evaluations offered by other students in the individual's class. The results of the experiment fully supported this hypothesis, showing that approximately 90% of students undervalued their own popularity in the class and their own presentation ability compared to evaluations given by others.

[Keywords] self-evaluation, self-derogation, popularity, presentation ability

問 題

Dunning ら（1989）が、アメリカの高校生を対象にして、各自のリーダーシップ能力を評価させたところ、70%が「自分は平均以上」と答え、「平均以下」と答えたものは2%しかいなかったという。私たちは、自己評価にあたっては非常に好意的な過大評価を行う傾向があるといえる。Alicke ら（2001）は、正直、知的、協力的、社交的などの性格特性について自己評価と平均的な人の評価を求めたところ、26の特性のうちの23の特性で、自分は平均より上と答えた、という報告を行っている。

また Preuss と Alicke（2009）は、異性に対しての自己の人気度を推定させるという研究を行っているが、他の学生より自分のほうが好かれているはずだと過大評価する学生の割合が多く、自己の人気度を過小評価する学生はきわめて少なかった。

同様の結果は、Kilduff ら（2008）でも得られている。4つの企業や団体で働く116名に、職場における自己の人気度を推定させる一方で、他の社員たちからの人気度を調べてみると、現実にはそれほど人気がないのに、「自分は人気がある」と過大評価する人の割合が多かったのである。

さらに Keysar と Henly（2002）は、80名の大学生を話し手役と聞き手役に分けさせ、ある文章を読み上げさせてから、「聞き手はどれくらい内容を理解できたと思いますか？」と話し手役に尋ねてみた。すると、話し手は、72%は理解できただろうと推定したのだが、実際のところ、聞き手は61%しか理解できていなかったという。

これらの一連の研究は、私たちが、自己の能力や才能に関して、実際以上に自分を過大評価する傾向を示すものといえる。この種の判断のゆがみは、自己の能力や性格、あるいは人気度以外でも、さまざまな領域でその存在が確認されている。

* 1 立正大学心理学部特任講師

なぜ自己評価が甘くなり、過大評価をしてしまうのか。このメカニズムに関して、Alicke ら（2001）は、選択的検索からの説明を試みている。私たちが、ある特性について自己評価を行うとき、自分にとって都合のいいエピソードや記憶が選択的に想起されやすく、他者については、そうした記憶は想起されにくい。そのため、自己評価のほうが他者評価よりも甘くなりやすいというのである。

この説明は、いかにももっともらしく聞こえるが、日本でも同じような傾向が観察されるのかといえ、大いに疑問である。従来、日本人は謙虚さを美德としてきた背景がある。そのため、自己評価に関しては、過大評価するというより、むしろ過小評価するのが一般的なのではないだろうか。

自分の人気や能力の評価にあたって、「自分は他人よりも優れている」と胸を張って断言する日本人はそう多くないように思われる。他人から自己評価を求められた場合、多くの日本人にとっては、「自分はまだまだ未熟者です」などと自己卑下を示すのが一般的であり、そうした自己卑下や謙遜を示したほうが他者からも好意的に評価されるという事実がある（村上・石黒，2005；吉田ら，2004）。

Ross ら（2005）は、カナダ人125名と、日本人186名に対して、自分自身についての記述を求めた。その結果、カナダ人では好意的な記述をする人が多かったのに対して、日本人では自分に対して否定的な記述をする人が目立ったという報告を行っている。この結果も、日本人が自己卑下する強い傾向があることを示しているといえる。

本研究は、プレゼンテーション能力、および人気度の自己評価に関して、日本人の大学生が、自分の能力を過大評価するのか、それとも過小評価するのかについて検討を行うことを目的とする。具体的には、「人気度」と「プレゼンテーション能力」を取り上げ、どちらの評価に関しても、他者評価よりも自己評価は低くなるであろう、すなわち、過小評価するであろう、という仮説を設定して、この仮説を実験的に検証する。

方 法

1. 被験者

都内の私立大学のプレゼンテーション・スキル・トレーニングの科目を履修している2クラスの学生28名と29名を合わせて57名（内訳は男性22名、女性34名）を被験者とした。ただし、1名の被験者が実験当日に参加しなかったため、最終的な分析対象は56名となった。

2. 手続き

本研究の実験手続きは、Preuss と Alicke（2009）の実験と、基本的な点で同一である。学生にプレゼンテーションを行わせてから自己評価を求め、同時に、そのプレゼンテーションを観察していた学生にも評価を求めて、自己評価が他者評価の平均値を上回っていれば過大評価、下回っていれば過小評価と判断する、きわめてシンプルな実験デザインである。

ただし、細かい点では若干の違いもある。たとえば、Preuss らの実験では、被験者がプレゼンテーションしたものをビデオで撮影しておき、それを他の学生に観察させていたが、本研究では、発表者のプレゼンテーションを、他の学生に直接的に目の前で観察させたという点である。発表者自身が、30名近い学生の目の前で発表することになっていたため、ビデオカメラが向けられているだけの状況に比べれば、プレッシャーはかなり高かったことが推察される。また、本研究で被験者に求めたプレゼンテーションは、講義の最終試験の一環として課されたものである。自分の行うプレゼンテーションの評価が、そのまま各自の成績に反映されるので、学生の動機づけが高かったものと思われるという違いもある。

各学生の発表が終わったところで、講義担当者がそれぞれの発表者を呼び、次の自己評価をひとつずつ口頭で質問し、その答えを記録した。

発表者自身の人気度にかかわる項目は以下の3項目である。

- ① 「あなたは、クラスの人たちからどれくらい好ましい人だと評価されていると思いますか？」
- ② 「あなたは、クラスの人たちからどれくらい楽しい人だと評価されていると思いますか？」
- ③ 「あなたは、クラスの人たちからどれくらい魅力的な人だと評価されていると思いますか？」

発表者のプレゼンテーション能力についても同様に、続けて以下の3項目を口頭で尋ねた。

- (1)「あなたの発表は、どれくらい聞き取りやすかったと思いますか？」
 (2)「あなたの発表は、どれくらい理解してもらえたと思いますか？」
 (3)「あなたのプレゼン能力に得点をつけるとしたら、100点満点で何点になりますか？」

講義担当者が、発表者の自己評価について質問をしている間、プレゼンテーションを観察していたクラスの全員も、あらかじめ配布してあった質問紙に記入することが求められた。質問の項目は、講義担当者が発表者の自己評価を質問するのに使った項目と、ほんの少し表現を変えただけで、まったく同一である。

すなわち、「あなたは、発表者をどれくらい好ましい人だと思いますか?」「あなたは、発表者をどれくらい楽しい人だと思いますか?」「あなたは、発表者をどれくらい魅力的な人だと思いますか?」という発表者自身の評価にかかわる3項目、及びプレゼンテーション能力について、「発表は、どれくらい聞き取りやすかったですか?」「発表は、どれくらい理解できましたか?」「発表者のプレゼン能力に得点をつけるとしたら、100点満点で何点になりますか?」の3項目である。

測定は、プレゼン能力に関してのみ100点満点で、その他の項目はすべてポジティブな方向を10点とする10件法で行われた。

結 果

1. 尺度の検討

尺度の整合性を確認するため、被検者の自己評価に関して、人気度にかかわる3項目（好ましさ、楽しさ、魅力）についてのクロンバックの α 係数を求めたところ、0.9090の高い値が得られた。この3項目には全体としての整合性があると判断し、この3項目の合計値を「人気度」の尺度とした。なお、3項目間に線形結合している変数はなかった。同様に、プレゼンテーションに関する聞き取りやすさと、内容の理解のしやすさ、およびプレゼン能力の3項目についてもクロンバックの α 係数を求めた。得られた α 係数は0.4050であり、若干値が低いように思われたので、プレゼンテーション能力の項目を除いた2項目に対して、改めてクロンバックの α 係数を求めたところ、0.7954となった。そこで、聞き取りやすさと内容の理解のしやすさの2項目については整合性があると判断し、この合計値を「プレゼンのうまさ」の尺度とした。「プレゼンテーション能力」の評価（100点満点）は、1項目だけの尺度である。

また、観察者には、発表者のプレゼンテーション能力を100点満点で記入するように求めたにもかかわらず、他の残りの項目がすべて10件法であったため、誤って10点満点で点数をつけた学生が多かった。本来、彼らのデータは不適切な回答としてすべて排除すべきなのであろうが、本研究では、その数値を10倍に変換したものを、穏当な推定値として利用することにした（すなわち7点は70点、3点は30点として分析に含めた）。

2. 人気度の自己評価

それぞれの発表者に対してのクラスの他の生徒からの評価（他者評価）について平均値を求め、自己評価と他者評価の人気度に関する分散分析を行った。仮説どおり、人気度に関する自己評価（ $M=17.82$ ）は、他者評価（ $M=22.18$ ）に比べると、きわめて低くなることが明らかにされた（Table. 1）。自分の人気に関しては、過小評価する傾向が確認されたといえる。

伊藤（1999）は、「社交性」に関しての自己評価を求めると、「自分は平均点（50点）以下である」と答える、いわゆる「平均点以下効果」（below average effect）が見られたという結果を報告している。「人気度」は、「社交性」と必ずしも同一の概念ではないが、類似の概念であると解釈すれば、本研究の結果は、伊藤（1999）を追認する結果であるといえる。

Table. 1 人気度についての分散分析表

分散分析表		**：1%有意 *：5%有意				
因 子	平方和	自由 度	平均平方	F 値	P 値	判 定
自己・他者評価	533.6213	1	533.6213	38.8632	0.0000	**
誤 差	1510.3825	110	13.7307			
全 体	2044.0037	111				

他者評価よりも、自己評価のほうが高かった被検者の実際の人数を求めてみると、56人中8名であった。この結果は、14.28%の被験者のみが人気度についての過大評価を行っており、85.72%の被験者は、人気度に関して自己卑下、あるいは謙遜した評価をしているといえる ($\chi^2=24.83$, $df=1$, $p<.0001$)。過大評価をした被検者の内訳をみると、男性が4名、女性が4名と半々ずつであった。

3. プレゼンテーションのうまさの自己評価

つづいてプレゼンテーションのうまさ（「聞き取りやすさ」と「内容の理解のしやすさ」の2項目）に関する自己評価と、他者評価についても分散分析を行った（Table. 3）。人気度と同じく、プレゼンテーションのうまさに関しても、自己評価（ $M=12.30$ ）のほうが、他者評価（ $M=15.89$ ）よりも低く、この点においても仮説は支持されたといえる。

Table. 2 プレゼンテーションのうまさの分散分析表

分散分析表 **：1%有意 *：5%有意

因 子	平方和	自由 度	平均平方	F 値	P 値	判 定
自己・他者評価	361.9087	1	361.9087	54.1551	0.0000	**
誤 差	735.1101	110	6.6828			
全 体	1097.0187	111				

自己評価が他者評価よりも上回った被検者の実際の人数は、56人中6名であった。わずかに10.71%の被験者だけが、自分のプレゼンテーションのうまさを過大評価し、残りの約90%の被験者は、自分のプレゼンテーションのうまさを過小評価していたことになる ($\chi^2=30.63$, $df=1$, $p<.0001$)。

なお、過大な自己評価をした6名のうちの3名は、人気度を過大評価していた被検者と同一であるが、残りの3名は別の被験者であった。内訳は、やはり男性と女性が半々ずつであった。

4. プレゼンテーション能力の自己評価

自己のプレゼンテーション能力について100点満点で点数をつけさせた結果、その平均値は64.48点であった。クラスその他の学生からの評価の平均値が80.21点であったから、人気度やプレゼンテーションのうまさ以上に、自己の能力を過小評価していることが明らかにされたといえる（Table. 3 参照）。

自己評価が64.48点ということは、「自分の能力は平均点（50点）以上である」と評価していたわけであり、その意味では、「平均点以上効果」（above average effect）が見られていることになるが、他者評価の80.21点に比べれば、きわめて低く自分の能力を過小評価しているといえる。

Table. 3 プレゼンテーション能力の分散分析表

分散分析表 **：1%有意 *：5%有意

因 子	平方和	自由 度	平均平方	F 値	P 値	判 定
自己・他者評価	6927.6493	1	6927.6493	64.9509	0.0000	**
誤 差	11732.5743	110	106.6598			
全 体	18660.2236	111				

プレゼンテーション能力に関して、自己評価のほうが、他者評価よりも上回ったのは、56人中4名である。プレゼンテーション能力を過大評価した被検者の人数は、人気度やプレゼンテーションのうまさと比べると、さらに少なく全体の7.14%にすぎなかった ($\chi^2=37.02$, $df=1$, $p<.0001$)。92.86%の被験者は、仮説どおりに、自分のプレゼンテーション能力を過小評価をしていたことになる。

内訳を調べてみると、そのうちの1名は人気度、もう1名はプレゼンテーションのうまさの点でも過大評価しており、1名はすべての点において過大評価していた。残る1名だけが、プレゼンテーション能力だけを過大評価していた。

考 察

日常生活のさまざまな場面において自己の優れた側面について、積極的な言及を控えたり、あえて否定的な側面に言及したりすることが日本人にとっての美德とされており、このような振る舞いは、自己卑下呈示と呼ばれている。これ

までの研究から日本人を対象にした研究においては、自己卑下呈示が頻繁に見られることが報告されてきた。

本研究では、人気度とプレゼンテーション能力の自己評価に関して、多くの日本人は、他者からの評価よりも、自分に厳しい点をつけるであろう、すなわち過小評価するであろうとの仮説を検証した。実験の結果は、まさにこの仮説を支持するものであり、約9割の学生は、自己の人気度とプレゼンテーション能力を低く評価していることが明らかにされた。

ただし、本研究において約9割もの被検者に過小評価が見られたという事実に関しては、別の解釈ができないわけではない。

たとえば、本研究では、自己評価については、実験者がその回答を聞き取りする形式で行った。実験者が目の前にいる状況で自己評価を求められた被検者は、さらに自己卑下傾向が強くなり、「あまり大きなことを言いたくない」という意識が強く働き過ぎてしまった可能性がある。これが被検者の自己評価を不当に低くさせてしまったということは十分に考えられる。この点については、自己評価についても、他者評価と同じように、質問紙だけを配布し、自由に回答してもらえば、過小評価する割合はもう少し減ったかもしれない。

また、自己評価を行ったタイミングも影響している可能性がある。被検者の多くは、大勢の人を前にしたスピーチやプレゼンテーションに慣れておらず、発表直後には、「うまくできなかった」「失敗した」という意識が頭に浮かびやすかったと思われる。そのため、発表直後には、一時的に気落ちした状態になっており、その影響が自己評価に波及効果を与え、過小評価につながったという可能性がある。この影響を排除するためには、たとえば発表後に数分間程度の時間を設けて、被検者の気分が落ち着いたところで自己評価を求める必要があったかもしれない。

あるいは、性差の問題も考えられる。Steinmayr と Spinath (2009) が、知能についての自己評価を求めると、男性は過大評価、女性は逆に過小評価をしたという。また、Lustman ら (2010) が、車の運転能力の自己評価について男女別に調べてみると、やはり男性は自己の能力を過大評価し、女性は過小評価する傾向があることが明らかにされたという。これらの研究は、「女性ほど自己評価にあたって過小評価しやすい」という性差を示唆しているわけであるが、本研究の被験者は、女性が男性の約1.5倍も多かった。したがって、女性被験者の割合が高かったことが、過小評価する人の割合を高めてしまったという可能性も考えられなくはない。

「あなたの〇〇は、他者と比べてどうですか？」と質問紙で尋ねる調査を行った研究（伊藤, 1999；工藤, 2004；外山・桜井, 2001など）では、「まじめさ」や「優しさ」、「誠実さ」などの点に関して、日本人は平均点以上の自己評価を与えることが確認されており、日本人のする自己評価が、すべての点において必ずしも低い、というわけではない。

しかし、日本人の多くは、自己評価を求められた場合に、他者からの客観的な評価に比べて、かなりの程度の過小評価をすることが本研究の実験から明らかにされたといえる。かりに自分に平均点以上の得点をつけていても、他者からの客観的な評価はもっとずっと高いのであり、その意味では、日本人は自己の人気やプレゼンテーション能力の推定にあたっては、非常に謙虚な姿勢を示す傾向があると言えるだろう。

引用文献

- Dunning, D., Meyerowitz, J. A., & Holzberg, A. D. 1989 Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definitions in self-serving assessments of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 1082-1090.
- 伊藤忠弘 1999 社会的比較における自己高揚傾向－平均以上効果の検討－ *心理学研究*, **70**, 367-374.
- Keysar, B., & Henly, A. S. 2002 Speakers' overestimation of their effectiveness. *Psychological Science*, **13**, 207-212.
- Kilduff, M., Crossland, C., Tsai, W., & Krackhardt, D. 2008 Organizational network perceptions versus reality: A small world after all? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **107**, 15-28.
- 工藤恵理子 2004 平均点以上効果が示すものは何か：評定対象の獲得容易性の効果 *社会心理学研究*, **19**, 195-208.
- Lustman, M., Wiesensthal, D. L., & Flett, G. L. 2010 Narcissism and aggressive driving: Is an inflated view of the self a road hazard? *Journal of Applied Social Psychology*, **40**, 1423-1449.
- 村上史朗・石黒格 2005 謙遜の生起に対するコミュニケーション・ターゲットの効果 *社会心理学研究*, **21**, 1-11.
- Preuss, G. S., & Alicke, M. D. 2009 Everybody loves me: Self-evaluations and metaperceptions of dating popularity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **35**, 937-950.

- Ross, M., Heine, S. J., Wilson, A. E., & Sugimori, S. 2005 Cross-cultural discrepancies in self-appraisals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **31**, 1175-1188.
- Steinmayr, R., & Spinath, B. 2009 What explains boys' stronger confidence in their intelligence? *Sex Roles*, **61**, 736-749.
- 外山美樹・桜井茂男 2001 日本人におけるポジティブ・イリュージョン現象 心理学研究, **72**, 326-335.
- 吉田綾乃・浦光博・黒川正流 2004 日本人の自己卑下呈示に関する研究：他者反応に注目して 社会心理学研究, **20**, 144-151.